

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Mekanisme operasional pengajuan pembiayaan produk KPR iB Griya Hasanah di BNI Syariah diawali dengan pengajuan aplikasi oleh nasabah pemohon kepada pihak bank yang dalam hal ini adalah BNI syariah, kemudian calon nasabah diberi penjelasan oleh petugas marketing BNI syariah mengenai margin dan berapa lama waktu angsuran pembiayaan KPR dan melengkapi dokumen-dokumen penting untuk memenuhi syarat dalam mengambil pengajuan pembiayaan KPR, apabila calon nasabah telah memenuhi syarat langkah selanjutnya adalah kepihak petugas yang memeriksa penilaian penjaminan nasabah apabila sewaktu-waktu nasabah tersebut terkena pembiayaan bermasalah, setelah itu ke petugas processing yang bertugas men-verifikasi dan investigasi kebenaran data pribadi dan pekerjaan nasabah, apabila semua proses tersebut berjalan dengan baik dan memenuhi keiteria pengajuan pembiayaan nasabah KPR iB Griya Hasanah di BNI dan dinyatakan lulus atau diterima semua persyaratan kemudian nasabah tersebut ke proses akad dan pencairan pembiayaan KPR oleh petugas operasioanal.
2. Proses pengembangan komunikasi pemasaran yang efektif meliputi tahap pokok yang saling terkait, yakni: mengidentifikasi pasar sasaran, menentukan tujuan komunikasi, merancang pesan, memilih saluran komunikasi dan menyusun anggaran komunikasi total.

B. Saran/ Rekomendasi

Bank bisa memperluas jaringan dengan Internet marketing. Internet memiliki sejumlah fitur yang memungkinkan aplikasi yang efektif dalam hal penyebaran informasi secara interaktif, menciptakan kesadaran terhadap perusahaan dan produknya, mengumpulkan informasi riset pasar, menciptakan citra yang diharapkan, dan menstimulasi pencobaan. Bank bisa mendesain website yang menarik sehingga dapat mempengaruhi kunjungan ulang dan meningkatkan minat pengunjung situs terhadap perusahaan dan produknya. Lagipula, website dapat diubah sewaktu-waktu untuk menstimulasi minat dan memenuhi kebutuhan nasabah.

C. Penutup

Alhamdulillahirabbil'alamin, maha suci Allah SWT dan puji syukur kepada-Nya yang tak terhingga, atas limpahan rahmat, hidayah, serta inayah-Nya penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini meskipun dengan segala upaya yang terbatas. Sebagai penutup, penulis sadar bahwa kajian tugas akhir ini hanyalah merupakan bagian pembahasan yang sangat kecil dari sebuah permasalahan mengenai peran personal selling sebagai upaya untuk meningkatkan jumlah nasabah iB Griya Hasanah pada BNI syariah cabang Semarang. Untuk itu kritik dan saran yang bersifat membangun senantiasa penulis harapkan demi kesempurnaan pembahasan selanjutnya. Walaupun demikian penulis tetap berharap, semoga karya tugas akhir yang tidak seberapa ini akan ada manfaatnya bagi penulis pada khususnya dan bagi pembaca pada umumnya. *Aminya robbal 'aalamin*.